

## **FACTIBILIDAD Y BENEFICIOS SOCIALES DE UNA FUNDACIÓN DEDICADA A MADRES CABEZA DE HOGAR EN SOACHA**

### **FEASIBILITY AND SOCIAL BENEFITS OF A FOUNDATION DEDICATED TO HEAD MOTHERS HOME IN SOACHA**

Jessika Moreno Higuera  
Economista  
Auditora  
Jessili76@hotmail.com

#### **Resumen**

En Soacha la mayoría de las mujeres no reciben ayudas del municipio ni del gobierno, esto afecta considerablemente a las mujeres cabeza de hogar que no cuentan con un apoyo económico para su sostenimiento y el de su familia, por diversas razones como: viudez, separación de su cónyuge, efectos de la violencia, por incapacidad física o laboral del marido o simplemente madres solteras. Es por eso que se evidencia la necesidad contemplar, planear y establecer la creación de una fundación dedicada a brindar bienestar, orientación, capacitación y ofrecer una visión de creación de empresa para que puedan mejorar su calidad de vida y la de sus hijos.

**Palabras claves:** Madres, Fundación, Ayuda, Bienestar, Orientación, Hijos.

#### **Abstract**

In Soacha most women do not receive aid from the municipality or the government, very damaging to women heads of households who do not have financial support for their sustenance and that of his family, for various reasons such as widowhood, separation your spouse, effects of violence, physical or occupational disability of the husband or just single mothers. That is why the need is evident contemplate, plan and establish the creation of a foundation dedicated to bring comfort, guidance, training and offer a vision of creating company so they can improve their quality of life and their children.

**Keywords:** Mothers, Foundation, Help, Welfare and Child.

## INTRODUCCIÓN

El municipio de Soacha se identifica por su alto crecimiento poblacional e índices de pobreza elevados. Dentro de las necesidades que requiere la población se encuentra la educación y formación de sus habitantes en especial las mujeres cabeza de hogar que no cuentan con ayudas del municipio ni del gobierno para su sostenimiento y el de su familia; estas mujeres presentan esta condición por diversas razones como: viudez, separación de su cónyuge, efectos de la violencia, por incapacidad física o laboral del marido o simplemente madres solteras. Por lo tanto para el sostenimiento de sus familias es necesaria la obtención de recursos económicos por medio del trabajo.

En el presente ensayo se muestra una alternativa para minimizar este problema que ataca al municipio, mejorando así su calidad de vida, donde se crea un espacio ocupacional que genere ingresos económicos a ellas y sus familias. El principal servicio que se ofrece son los cursos micro empresariales y capacitaciones que les permita generar conocimiento y oportunidades, para que de esta manera ellas puedan entrar a competir y crear empresa forjando un mejor futuro.

La creación de la fundación se contempló con una inversión propia, pero se examinara estrategias para recibir fondos de cooperación nacional e internacional, para la realización y coordinación de más actividades. También se pretende analizar los beneficios sociales que generaran para el municipio la creación de este proyecto.

Para identificar cuantas mujeres cabeza de hogar viven en situaciones vulnerables se determina la demanda insatisfecha y fundaciones en el municipio de Soacha, a qué precios puede iniciar los servicios la fundación; mediante la realización del estudio de mercado. Donde también se identifica los factores necesarios para la creación de la fundación estableciendo el tamaño, la localización, materiales y cursos; además los requerimientos financieros para la puesta en marcha de la fundación

Por otro lado se establece la viabilidad financiera de la fundación, análisis de los beneficios sociales que generan para el municipio la creación de la fundación y finalizando con las conclusiones.

# 1. ESTUDIO DE MERCADOS

En el presente ensayo se estudia la demanda insatisfecha, fundaciones en Soacha y a qué precios puede iniciar los servicios la fundación. Los servicios que se prestarán son: Orientación psicológica y de ley, servicios de talleres, capacitación, ofertas de empleo; ayudando a que cada madre pueda ofrecer su experiencia a la sociedad.

Los que se ofrece brindan a las madres cabeza de hogar en Soacha; orientación psicológica, micro empresarial y de ley; capacitación en actividades de logística y artísticos; y coordinación de actividades de capacitación laboral para ser más fácil el acceso al mercado laboral. Estos tipos de servicios están enmarcados dentro de los servicios socio-económicos enfocados a las mujeres cabeza de hogar.

## 1.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Al ofrecer un bien no mercadeable, es decir, brindar servicios de protección, orientación, tranquilidad y bienestar a cada madre perteneciente a la fundación, se pretende que cada una de ellas tenga la percepción de sentir lo que está recibiendo. La fundación tiene factores diferenciadores en el mercado como: Orientación psicológica para aquellas madres que vivieron bajo circunstancias de violencia intrafamiliar y para las que la deseen y Cursos micro empresariales, para contribuir que las madres tenga su propia visión de crear empresa.

## 1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar, satisfacción (Arboleda, 2003, p. 63).

Al realizar el estudio del universo total de las habitantes de Soacha – Cundinamarca, con respecto a los resultados definitivos del Censo General del año 2005, se evidencia en la tabla 1, una cifra de 98.898 mujeres en edad fértil de 15 – 44 años de edad. Hace 20 años la población de Soacha en era de 183.997 habitantes, donde 13,647 eran madres cabeza de familia, esta cifra representa el 21% de 65,115 mujeres en el respectivo año.

**Tabla 1**  
**Distribución de la población por rango de edad**

<b>Total Población</b>	<b>204.125</b>
<b>Rangos de Edad</b>	15 – 44
<b>Total de Mujeres por Edad</b>	98,898
<b>Porcentaje</b>	48,45%

Fuente: Sitio oficial de Soacha en Cundinamarca, 2005.  
Elaboración: Propia

De acuerdo a los estudios realizados en Soacha, muestran que el 28% de las mujeres entre las edades fértiles son mujeres cabeza de hogar, por lo cual 27.691 es el total la demanda actual de las jefes de hogar en Soacha. Con base al total de la demanda y según el plan de gobierno alcaldía municipal de Soacha Cundinamarca (PGAMSC, 2012), la población tiene un alto crecimiento alcanzado la cifra promedio de 3.86% anual. En la siguiente tabla se muestra una proyección de la demanda de cinco (5) años, aumentando cada año con respecto al factor de crecimiento poblacional, como se muestra a continuación.

**Tabla 2**  
**Mujeres cabeza de hogar en los próximos 5 años**

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Madres</b>					
<b>Cabeza Hogar</b>	28,759	29,869	31,021	32,218	33,461

Elaboración: Propia

### 1.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Es el comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios similares al del proyecto (Arboleda, 2003, p. 80).

En Soacha existen cinco fundaciones con el propósito de ayudar a las mujeres, La Fundación Casa-Hogar La Esperanza, creada para ayudar a las familias desplazadas; Fundación Tierra Fértil, creada para ayudar a las familias de bajos recursos y ofrecer alimentación a los niños de bajos recursos; Fundación Huellas Maternales, creada para las madres cabeza de hogar en estado de vulnerabilidad, y su objetivo principal es conseguir para ellas alimentos, ropa y calzado; Fundación Mujer y género, la cual se dedica a dirigir acciones a la reducción de la pobreza y la promoción de la igualdad entre géneros; promoviendo el empoderamiento de las mujeres y un programa en el municipio para promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer denominado Soacha frente a los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

De acuerdo a lo anterior no se evidencio una Fundación que preste los servicios de capacitación microempresarial y orientación para el acceso al mercado laboral, la cual será más atractiva para los aportes percibidos por los comerciantes y empresarios; para que del mismo modo ellas puedan entrar hacer parte de esas empresas; y con base a estas contrataciones las empresas obtiene beneficios con el Estado.

Luego de la investigación de cursos empresariales en Soacha, se identificó el instituto triangulo ofreciendo un curso empresarial que contiene lo siguiente:

**Tabla 3**  
**Costos instituto**

COSTO AÑO 2013 INSTITUTO TRIANGULO
------------------------------------

CAMPO DE FORMACIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	VALOR MATRICULA	COSTOS EDUCATIVOS	COSTO MENSUAL
Empresas	Empresarial capacitaciones continuas Mercaderistas Ayudante de artes graficas	\$ 104.400	\$ 80.050	\$ 99.400

Elaboración: Propia

Los precios sugeridos en este instituto brindarán una guía para estimar los costos de la Fundación. Por lo tanto para el servicio planteado se presenta en la tabla 4, una estrategia de precios establecido en relación al sector y el mercado en el que se desarrollará el presente proyecto.

**Tabla 4**  
**Precios curso y taller**

Detalle	Valor
<b>Cursos micro empresariales</b>	\$85.000
<b>Talleres</b>	\$19.000

Elaboración: Propia

Costo social de la fundación será más atractivo para las madres por tener precios realmente mínimos y sólo un pago durante el curso en comparación con otras organizaciones, porque se busca cubrir el precio mediante convenios con organismos internacionales que apoyan a instituciones de carácter social; además se plantearan estrategias de calidad y de ayudas al mercado laboral. La publicidad se realizara por medio de vallas publicitarias en lugares más concurridos por ellas.

## 2. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico para la creación de la fundación, busca identificar factores para el establecimiento de un tamaño óptimo para la prestación del servicio; la localización del proyecto ajustándose a una serie de factores destinados a ofrecer la mejor orientación, materiales y cursos para atender a cada madre perteneciente a la fundación; además se identificarán los requerimientos financieros necesarios para la puesta en marcha de la fundación.

### 2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Como factor determinante del tamaño de la fundación, se considerara la demanda realizada en el estudio de mercado, para el inicio de la fundación no se puede cubrir toda la demanda, por lo tanto para el año 2014 se proyectará una captación

de 830 madres, esta cifra es equivalente al 5% de 27.691 que es la demanda actual del servicio. La distribución de los servicios se estableció de la siguiente forma: Talleres artísticos y entrega de materiales, 200 madres y Cursos micro-empresariales, 630 madres.

La fundación tendrá un lugar estratégico que le permita tener una buena participación del mercado; también se tendrán en cuenta la aplicación de economías de escala que permitan reducir los costos de inversión por unidad de capacidad instalada, minimizar costos unitarios de producción y maximizar rendimiento de las madres, para incrementar el tamaño y la capacidad de la fundación. Pero también se contemplarán los limitantes como: la disponibilidad de recursos financieros, ya sean de socios o terceros.

La inversión en la fundación es de \$30.000.000 (treinta y cinco millones de pesos), se ha determinado 100% de los socios cada uno aportará dinero, recursos materiales (equipo de oficina), trabajo ejecutante en la fundación. Cada socio aportará (Diez millones de pesos).

Los costos fijos que se presentan durante el funcionamiento de la Fundación es un factor a considerar como: arriendo, compra de materiales, compra de equipos de oficina, materiales para elaboración, pago de servicios básicos, la adecuación de los talleres para ofertar la preparación de las madres. Los costos administrativos y de operación que es el pago de sueldos. El Recurso Humano, lo constituye los socios quienes manejarán los cargos directivos, profesionales administrativos para las capacitaciones micro-empresariales y orientación psicológica, técnicos para los talleres, con títulos debidamente alcanzados para el desarrollo de su rol en la fundación.

## 2.2. Localización del Proyecto

### 2.2.1. Macro localización

La fundación estará ubicada en Soacha- Cundinamarca:

**Figura No. 1**



Fuente: <http://www.google.com.co/mapa+de+soacha+cundinamarca&btnK=>

La economía de Soacha necesita un fortalecimiento en el desarrollo económico y en sus políticas. Los sectores económicos del municipio manifiesta falta de apoyo institucional, y esto impacta en la generación de empleo y la competitividad local. De manera permanente se denota que la población en general mantiene un nivel de calidad de vida bajo.

### 2.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Se considera la ubicación de la fundación en Soacha-Compartir; como un punto estratégico y central. La ubicación en este sector brinda las facilidades comercial pues este sector está definido en Soacha como el más comercial; y los pagos mensuales de arriendo son económicos; además las condiciones de seguridad de este sector son más eficientes en comparación de otros, además cerca al edificio se encuentra la unidad de policía. Existe un espacio de estacionamiento para 30 personas; hay el suficiente y adecuado abastecimiento de servicios básicos: alcantarillado, energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet. Por último este sector cuenta con bastantes rutas de acceso público desde Bogotá y dentro del municipio.

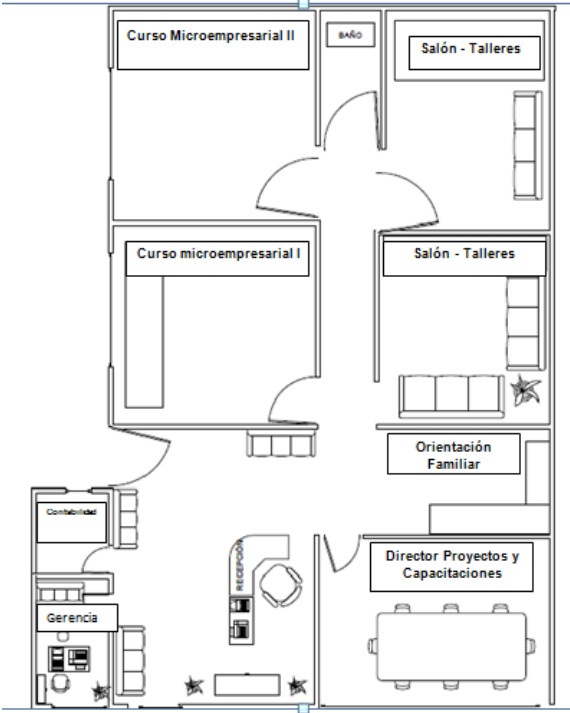
**Figura No. 2**



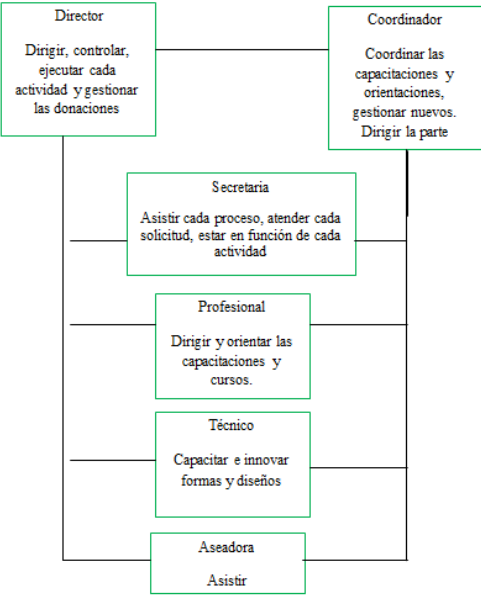
Fuente: <http://www.google.com.co/mapa+de+soacha+cundinamarca&btnK=>

2.3.2. PLANOS DE LA FUNDACIÓN

Figura No. 3



2.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL





## 2.5. REQUERIMIENTO DE RECURSOS

Para el primer año de funcionamiento se estima apoyar a 830 madres, para ofrecerles los cursos, las orientaciones y capacitaciones se necesita contar con personal calificado; en la tabla 5 se especifica el personal que se requiere; en la tabla 6 y 8 los insumos; en la tabla 7 la inversión fija.

**Tabla 5**  
**Persona requerido**

CARGO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES	REMUNERACIÓN \$
<b>Director General</b>	1	Titulado en Economía	1.200.000
<b>Coordinador</b>	1	Título de Contador	1.000.000
<b>Profesionales</b>	3	Estudiantes de Economía, Administración de empresas y psicología – experiencia comprobada	700.000
<b>Técnicos</b>	2	Técnicos en artes	200.000
<b>Secretaria</b>	1	Título de bachiller comercial	550.000
<b>Aseadora</b>	1	Título de Bachiller	200.000

Elaboración: Propia

**Tabla 6**  
**Insumos**

Gerente	Director de Capacitaciones	Secretaria-Recepcionista	Taller de Artes	Sala de Capacitaciones
1 Escritorio	1 Escritorio	1 Escritorio	3 mesas Redondas	2 Proyector
1 Silla Giratoria	1 Silla Giratoria	2 Silla Giratoria	3 Tableros	100 Sillas
1 Computador	1 Computador	1 Computador	100 Sillas	
1 Impresora	1 Impresora	1 Impresora		
	1 Archivador	1 Conmutador		

Elaboración: Propia

**Tabla 7**  
**Inversión Fija (activos fijos)**

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total	% Inversión
<b>Equipos –Oficina</b>			<b>3.850.000</b>	<b>52%</b>
Computador	3	500.000	1.500.000	
Impresora Kyosera	3	300.000	900.000	
Proyector Epson	2	600.000	1.200.000	
Teléfono –central	1	150.000	250.000	
sony				
<b>Muebles – Oficina</b>			<b>3.670.000</b>	<b>48%</b>
Mostrador	1	150.000	150.000	
Archivador	1	100.000	100.000	
Sillas estáticas	200	12.000	2.400.000	
Sillas giratorias	3	40.000	120.000	
Escritorios oficina	3	90.000	270.000	
Mesas redonda-Talleres	3	150.000	450.000	

Tablero	3	60.000	180.000	
<b>Total</b>			<b>7.520.000</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Propia

**Tabla 8**  
**Insumos anuales**

Detalle	Valor
Insumos almacén	5.000.000
Insumos de limpieza	2.000.000

Elaboración: Propia

## 2.6. INVERSIONES DIFERIDAS

La inversión diferida de la fundación está contenida en la tabla 9 y 10:

**Tabla 9**  
**Inversión diferida**

Detalle	Total
Estudio de Factibilidad	600.000
Gastos de organización	1.090.000
<b>Total</b>	<b>1.590.000</b>

Elaboración: Propia

**Tabla 10**  
**Gastos de organización**

Detalle	Total
Notaria (participación socios)	300.000
Inscripción Registro Mercantil	120.000
Publicación Registro Oficial	220.000
Honorarios abogado	450.000
<b>Total</b>	<b>1.090.000</b>

Elaboración: Propia

## 2.7 AMORTIZACIÓN

De acuerdo a la ley las inversiones diferidas se pueden amortizar a cinco años, por lo cual la amortización se detallara de las siguientes tablas:

**Tabla 11**  
**Amortización de inversiones diferidas**

Detalle	Valor total	%	1	2	3	4	5
<b>Estudio Factibilidad</b>	600.000	20%	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
<b>Gastos Organización</b>	1.090.000	20%	218.000	218.000	218.000	218.000	218.000

Elaboración: Propia

**Tabla 12**  
**Gastos mensuales**

Detalle	Valor mensual	Valor anual
---------	---------------	-------------

Consumo luz	116.000	1.392.000
Consumo agua	196.000	2.352.000
Consumo internet	50.000	600.000
Consumo teléfono	50.000	600.000
Arriendo	200.000	2.400.000
<b>Total</b>	<b>612.000</b>	<b>7.344.000</b>

Elaboración: Propia

### 3. ESTUDIO FINANCIERO

Determina la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero, para ello es importante establecer el monto total de la inversión a realizar en: activos fijos y capital de trabajo; establece los flujos futuros que genera el proyecto mediante indicadores financieros y en el área contable determina el estado de pérdidas y ganancias proyectado. (Naranjo, 2010, p. 75).

Este estudio permite determinar con la mayor exactitud posible sus resultados y brinda una guía para la toma de decisiones por parte de la Fundación

**Tabla 13**  
**Inversiones**  
**Inversiones**

<b>Activos Fijos</b>	Equipos Oficina	
	Muebles –Oficina	3.670.000
<b>Activos Diferido</b>	Estudio de Factibilidad	600.000
	Gastos de organización	1.090.000
	Notaria (participación socios)	300.000
	Inscripción Registro Mercantil	120.000
	Publicación Registro Oficial	220.000
	Honorarios abogado	450.000
<b>Capital de Trabajo</b>	Servicios	412.000
	Arriendo	200.000
	Materiales	416666
	Insumos	170.000
	Remuneración	4.150.000
	<b>Total</b>	<b>15.648.666</b>

Elaboración: Propia

### 3.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para la proyección de los siguientes cinco años, se ha tomado como parámetros de incremento de ingresos, por concepto de los servicios que prestará la fundación, las tasas de inflación y crecimiento poblacional vigentes. Las proyecciones de Inflación para el año 2013 es del 3% y la tasa de crecimiento de Población es de 3.86 cuya fuente es (PGAMSC).

**Tabla 14**  
**Presupuesto de ingresos**

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>TALLERES</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>CURSOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>
<b>2014</b>	200	3.800.000	630	53.550.000	57.350.000
<b>2015</b>	207	4.050.990	654	57.257.700	61.308.690
<b>2016</b>	214	4.313.619	678	61.139.667	65.453.286
<b>2017</b>	221	4.588.360	702	65.203.020	69.791.381
<b>2018</b>	228	4.875.704	726	69.455.148	74.330.853

Elaboración: Propia

### 3.2. PRESUPUESTO DE EGRESOS

**Tabla 15**  
**Mano de obra indirecta**

<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>	<b>Salario anual</b>
Director	1.200.000	12.000.000
Coordinador	1.000.000	10.000.000
Profesionales	700.000	7.000.000
Técnicos	200.000	2.000.000
Secretaria – Recepcionista	550.000	6.000.000
Aseadora	200.000	2.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>4.150.000</b>	<b>39.000.000</b>

Elaboración: Propia

**Tabla 16**  
**Costos Indirectos de Fabricación**

<b>Cargo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Pago servicios públicos	412.000	418.000	422.000	429.000	435.000
Teléfono - Internet	100.000	103.000	106.090	109.180	112.383
Diseño Web – Hosting	85.000	87.550	85.000	95.000	95.000
Depreciación equipos de computo	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000

Depreciación equipos de oficina	234.996	234.996	234.996	234.996	234.996
Depreciación muebles de oficina	366.999	366.999	366.999	366.999	366.999
<b>TOTAL</b>	<b>3.158.000</b>	<b>3.164.000</b>	<b>3.169.000</b>	<b>3.185.000</b>	<b>3.191.000</b>

Elaboración: Propia

**Tabla17**  
**Costo de Publicidad**

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Hojas volantes	Millar	2	35.000	70.000
Vallas publicitarias	u.	5	200.000	1.000.000
Calendarios y tarjetas	Ciento	4	27.000	108.000
<b>TOTAL</b>			<b>262.000</b>	<b>1.178.000</b>

Elaboración: Propia

**Tabla18**  
**Presupuesto egresos**

<b>PRESUPUESTO ANUAL DE EGRESOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>SUMINISTROS Y SERVICIOS</b>	<b>9.400.000</b>	<b>9.682.000</b>	<b>9.972.460</b>	<b>10.271.634</b>	<b>10.579.783</b>
Material	5.000.000	5.150.000	5.304.500	5.463.635	5.627.544
Arriendo	2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	2.701.221
Limpieza	2.000.000	2.060.000	2.121.800	2.185.454	2.251.017
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>40.178.000</b>	<b>41.383.340</b>	<b>41.491.740</b>	<b>42.736.492</b>	<b>44.018.587</b>
Remuneración	39.000.000	40.170.000	40.242.000	41.449.260	42.692.738
Publicidad	1.178.000	1.213.340	1.249.740	1.287.232	1.325.849
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>901.995</b>	<b>901.995</b>	<b>901.995</b>	<b>901.995</b>	<b>901.995</b>
Computo	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Equipos de oficina	234.996	234.996	234.996	234.996	234.996
Mueble y enseres	366.999	366.999	366.999	366.999	366.999
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>50.479.995</b>	<b>51.967.335</b>	<b>52.366.195</b>	<b>53.910.121</b>	<b>55.500.365</b>

Elaboración: Propia

### 3.3. Punto de Equilibrio

**Tabla19**  
**Punto de equilibrio**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costos fijos</b>	8.301.995	8.523.995	8.752.655	8.988.175	9.230.760
<b>Costos variables</b>	3.590.000	3.691.340	3.793.540	3.901.686	4.011.867
<b>Costos totales</b>	11.891.995	12.215.335	12.546.195	12.889.861	13.242.627
<b>Ventas totales</b>	57.350.000	61.308.690	65.453.286	69.791.380	74.330.852
<b>costo variable unitario</b>	4.325	4.454	4.587	4.725	4.867
<b>(incremento inflacionario del 3%)</b>					
<b>Punto de equilibrio (cursos unitarios)</b>	1,546	1,643	1,701	1,799	1,856

Elaboración: Propia

**Tabla 20**  
**Estado de resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos	57.350.000	61308690	65453286,4	69791380,8	74330852,8
Costos Fijos	8.301.995	8.523.995	8.752.655	8.988.175	9.230.760
Costos Variables	3.590.000	3.691.340	3.793.540	3.901.686	4.011.867
Utilidad Bruta en ventas	45.458.005	49.093.355	52.907.091	56.901.520	61.088.226
Gastos de administración	40.178.000	41.383.340	41.491.740	42.736.492	44.018.587
Utilidad antes de impuestos	5.280.005	7.710.015	11.415.351	14.165.027	17.069.638
Impuesto a la renta (25%)	1.320.001	1.927.503	2.853.837	3.541.259	4.267.409
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>3.960.004</b>	<b>5.782.511</b>	<b>8.561.513</b>	<b>10.623.770</b>	<b>12.802.229</b>

Elaboración: Propia

**Tabla 21**  
**Flujo de fondos sin financiamiento**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INVERSIONES</b>						
Activos Fijos	7.520.000					
Activos Diferidos	2680000					
Capital de Trabajo	5.386.666					
Total	15.586.666					
<b>INGRESO POR VENTAS</b>		57.350.000	61308690	65453286,4	69791380,8	74330852,8
Depreciaciones		901.995	901.995	901.995	901.995	901.995
Amortizaciones		338.000	338.000	338.000	338.000	338.000
Gastos Administración		40.178.000	41.383.340	41.491.740	42.736.492	44.018.587
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		15.932.005	18.685.355	22.721.551	25.814.893	29.072.271
Participación Trab.		2.389.800	2.802.803	3.408.232	3.872.234	4.360.840
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>		13.542.204	15.882.552	19.313.319	21.942.659	24.711.430
Impuesto de Renta		3.385.551	3.970.637	4.828.329	5.485.664	6.177.857
Reserva legal		1.354.220	1.588.255	1.931.331	2.194.265	2.471.143
Depreciaciones		901.995	901.995	901.995	901.995	901.995
Amortizaciones		338.000	338.000	338.000	338.000	338.000
<b>FLUJO NETO DE FONDO</b>	<b>(15.586.666)</b>	<b>10.042.428</b>	<b>11.563.654</b>	<b>13.793.652</b>	<b>15.502.724</b>	<b>17.302.425</b>

Elaboración: Propia

### 3.4. TASA DE DESCUENTO

La TMAR para evaluar la fundación será la siguiente:

TMAR= Inflación = 3.00 % + Premio al riesgo = 14.043 (tasa mínima que se exige para invertir en el proyecto).

TMAR del proyecto = 17.043 % representa el costo promedio ponderado de capital.

### 3.5. VALOR PRESENTE NETO

Los valores presentes son:

**VAN:**    -15.586.666 +    8.580.118 +    8.389.550 +    8.523.923 +    8.160.023 +    7.757.310

**VAN:**    25.824.261

El VAN del inversionista es de \$25.824.261, es decir un valor mayor a cero, esto significa que el proyecto es viable.

### 3.6. TASA INTERNA DE RETORNO

La TIR resultante del proyecto es de 46% que comparada con la TMAR propuesta anteriormente la supera; este resultado permite ver al proyecto como rentable y se puede invertir en él.

**Tabla 22**  
**Tasa de descuento**  
**TASA DE DESCUENTO**

---

17.043 %

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS DE FONDOS</b>
<b>0</b>	-15.586.666
<b>1</b>	10.042.427
<b>2</b>	11.563.654
<b>3</b>	13.793.652
<b>4</b>	15.502.723
<b>5</b>	17.302.424
<b>TIR</b>	<b>46%</b>

---

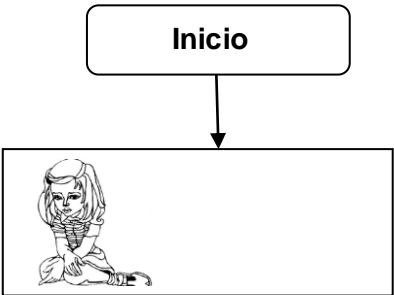
Elaboración: Propia

### 4. BENEFICIOS SOCIALES

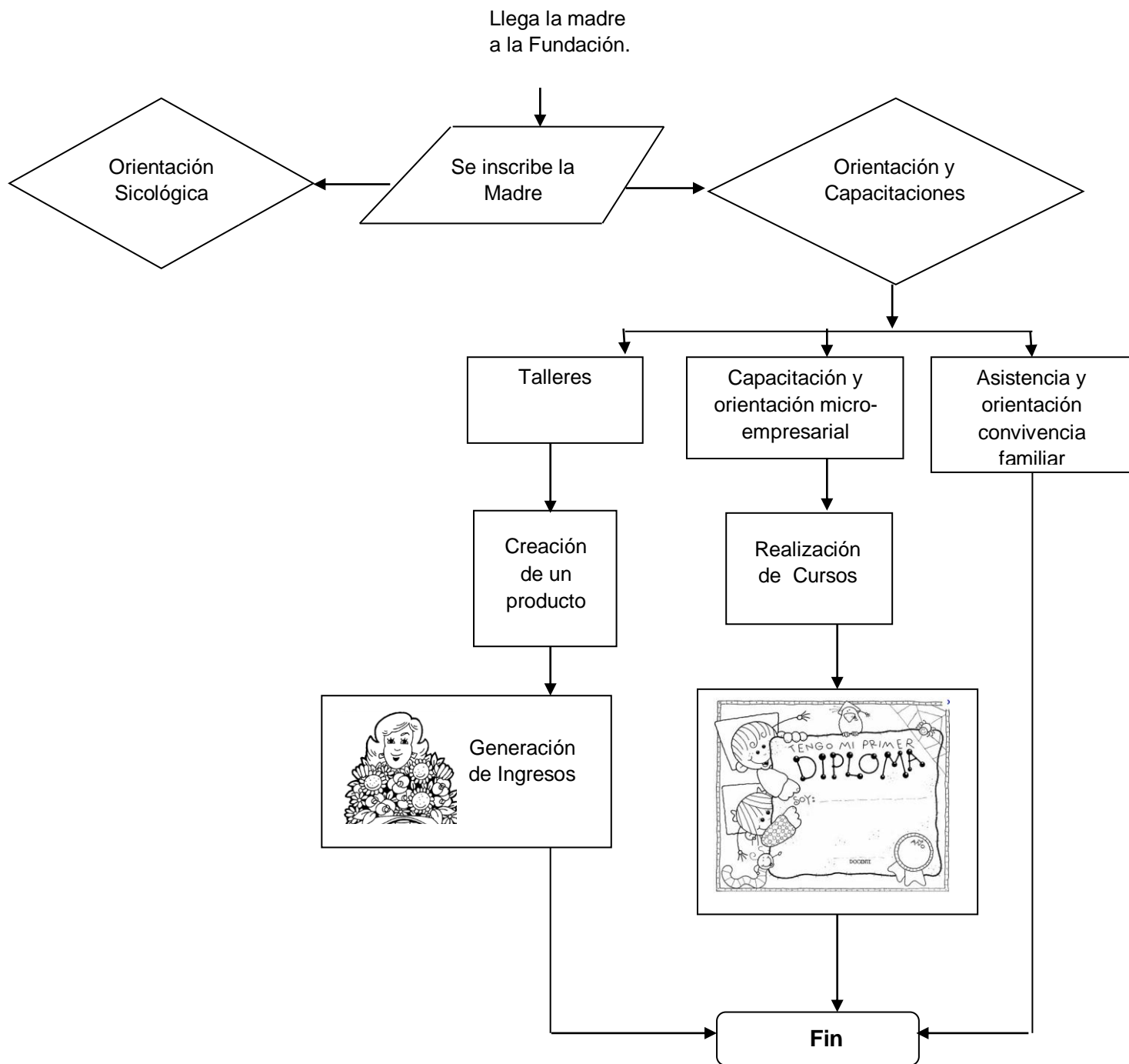
Como principal beneficio que recibe cada madre es la atención integral, la cual busca que cada una de ellas mejore su calidad de vida, y previenen problemáticas sociales que puedan afectarlos y contribuir a desarrollar sus habilidades. De esta forma se logra mejorar, significativamente, la productividad y rentabilidad social de cada familia. Además se crea espacios recreativos que le ayuda a cada una y a sus familias a tener una alternativa de diversión y enseñanza. Cada madre será capaz de orientar a sus hijos para que actúen de buena manera y contribuyan al crecimiento del municipio.

Por otro lado se brinda la oportunidad de asentar a una capacitación, que les otorgue la posibilidad de emprender y acceder a un trabajo; estos también generan el beneficio para el municipio de disminución de pobreza y vulnerabilidad. Cada madre ingresa a la fundación para salir de la siguiente manera, como se ilustra en la figura 4:

**Figura No. 4**







## 5. CONCLUSIONES

El estudio de mercado determinó que el 28 % de la población de mujeres de Soacha son madres cabeza de hogar, en condiciones de vulnerabilidad, pobreza y pocas oportunidades de empleo. De acuerdo a esto se evidencia una necesidad indispensable de capacitación y orientación para la inserción al mercado laboral o para desarrollar una forma de ingresos.

La inversión en una fundación no es elevada, porque no requiere de mucho personal; los activos fijos son mínimos y no costosos; lo que facilita la obtención de capital. De esta manera se puede contar con más porcentaje de los recursos iniciales para subsidiar a más madres y poder brindarles la oportunidad de capacitación para mejorar así su calidad de vida.

Es indispensable recibir fondos de cooperación nacional e internacional, para la realización y coordinación de actividades como: talleres y cursos micro empresarial; los cuales a sus vez van motivar a las madres, generaran oportunidades laborales, contribuirán a mejorar los ingresos económicos de cada una, bajaran el índice de pobreza del municipio y favorecer una mejor calidad de vida.

De acuerdo al estudio financiero se determinó que el proyecto de la creación de la fundación es viable, debido a que la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de descuento, lo que estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

Cada madre recibirá atención integral, la cual va a mejorar su calidad de vida y previenen problemáticas sociales que puedan afectarlos y contribuir a desarrollar sus habilidades. De esta forma se logra mejorar, significativamente, la productividad y rentabilidad social de cada familia.

La fundación favorecerá la disminución de índices de deserciones escolares pues las madres al recibir ayuda educativa poseerán la posibilidad de orientar a sus hijos para que sigan el camino del estudio bachiller, técnico y hasta profesional; de esta forma tendrán más oportunidad de empleo que contribuirá al crecimiento del municipio.

La viabilidad de la fundación ofrece la alternativa de crear más sedes en diferentes partes de Bogotá como ciudad bolívar, san Cipriano, Casuca, guacamayas; para que de esta forma aumente el número de madres cabeza de hogar favorecidas con diversas alternativas de trabajo.

## REFERENCIAS

- Arboleda. G. 2003. Formulación y evaluación de proyectos. Ac editores
- Andres E. 2001. Proyectos de inversión Formulación y evaluación para micro y pequeñas empresas de México. Edición electrónica. Recuperado
- Andrés Anasi. 2012. proyecto de factibilidad para la construcción del complejo turístico. (Tesis de grado de escuela politécnica del ejército extensión latacunga). Recuperado <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21012/1123>.
- Arias Sánchez. 2009. Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano Módulo: hacia la equidad económica de las mujeres empresarias. (1ª. ed.2009). Recuperado [http:// Fundación Arias para la Paz](http://Fundación Arias para la Paz).
- Baca Urbina. 5ta (Eds). 2006. Evaluación de proyectos. Mc graw hill.
- David Winder. 2003. Creación de una fundación. Recuperado [http:// www.synergos.org](http://www.synergos.org).
- Garcés, Roncancio. 2007. Red de apoyo entre mujeres como estrategia de desarrollo, en el barrio villamercedes, del municipio de Soacha, Cundinamarca. (Tesis posgrado, Corporación universitaria minuto de dios). Recuperado <http://repositorio.corpuniminuto/2007100>.
- García Santillán. 2006. Proyectos de Inversión: evaluación integral Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2006c/218/](http://www.eumed.net/libros/2006c/218/) [http://paraninfouniversitario.com/doc/15/Ensayos/Ensayo\\_p58.pdf](http://paraninfouniversitario.com/doc/15/Ensayos/Ensayo_p58.pdf)
- López, Montenegro. 2009. Estudio de factibilidad para la creación de una empresa enfocada en asesoría y consultoría en sistemas de gestión de calidad para empresas del sector hotelero en la ciudad de Bogotá. (Tesis de grado, Universidad minuto de dios). Recuperado <http://repositorio.uniminuto/2017000/14>.
- Lina Benítez. 2009. Secretariado social de Soacha “la mujer como símbolo de amor”. (Tesis de grado, Universidad de la sabana). Recuperado <http://repositorio.unisabana./00920/0023>.
- Naranjo Guachamín, Víctor Hugo. 2010. Estudio de factibilidad para la creación de una fundación destinada al servicio de las personas con discapacidad. (Tesis de grado, Facultad de Ingeniería Comercial. ESPE. Sede Sangolqui). Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/1344>.
- Miranda. J. 5ta (Eds). 2005. Gestión de proyectos, identificación, formulación, evaluación. Mme editores
- Ramírez, Muñoz. 2010. Así son los hogares en Soacha. Recuperado .
- Souto Nieves. (2011). La selección de la tasa social de descuento. Barcelona. Recuperado [http:// MinisteriodeCienciayTecnologíaBEC2000-415](http://MinisteriodeCienciayTecnologíaBEC2000-415).
- Xavier Martinez. 2009. Estudio para la creación de un centro de atención medico integral para la mujer. (Tesis de grado de la escuela politécnica del ejército, Quito) Recuperado <http://repositorio.espe.edu.ec/creacionfundacion>.
- Yépez, Abudeye. 2011. análisis para la creación de un centro de capacitación microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del canton marcelino maridueña. (Tesis de grado, Universidad estatal de milagro, Ecuador). Recuperado [http:// repositorio.est.mil /handle/21112/0023](http://repositorio.est.mil/handle/21112/0023).

[http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=myxx-1-&x=1462976&als\[ESTADO\\_\\_\]=myxx-1-#poblacion](http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=myxx-1-&x=1462976&als[ESTADO__]=myxx-1-#poblacion)  
<http://www.labolsa.com/finanzas/premio+al+riesgo+colombia>  
<http://www.gerencie.com/tarifa-nominal-del-impuesto-sobre-la-renta-disminuyo-pero-la-carga-tributaria-aumento.html>  
<http://www.institutotriangulo.edu.co/instituto-triangulo/matriculas/costos.html>